



Data Base service company

『データベースで人と文化をつなぐ』

## 2015年3月期第2四半期累計期間及び 通期業績予想の修正に関する補足資料

株式会社ソケット

(証券コード3634)

<http://www.sockets.co.jp/>

2014年10月28日

# ① サマリー

## 第2四半期累計及び通期見込み（連結）を修正



### ■ 第2四半期累計

単位：百万円

	2015年3月期 第2四半期累計計画	2015年3月期 第2四半期累計見込	前期実績 (2014年3月期 第2四半期累計)
売上高	1,000	911	1,134
営業利益	▲180	▲294	30
経常利益	▲180	▲291	27
当期純利益	▲181	▲295	▲153
1株当たり当期純利益	▲75.41	▲122.92	▲66.81

### ■ 通期

単位：百万円

	2015年3月期 計画	2015年3月期 見込	前期実績 (2014年3月期)
売上高	2,500	2,000	2,197
営業利益	5	▲380	▲131
経常利益	5	▲379	▲135
当期純利益	4	▲439	▲758
1株当たり当期純利益	1.67	▲182.43	▲322.58

※構造改革に係る費用枠として55百万円の特別損失の計上を織り込んでおります。

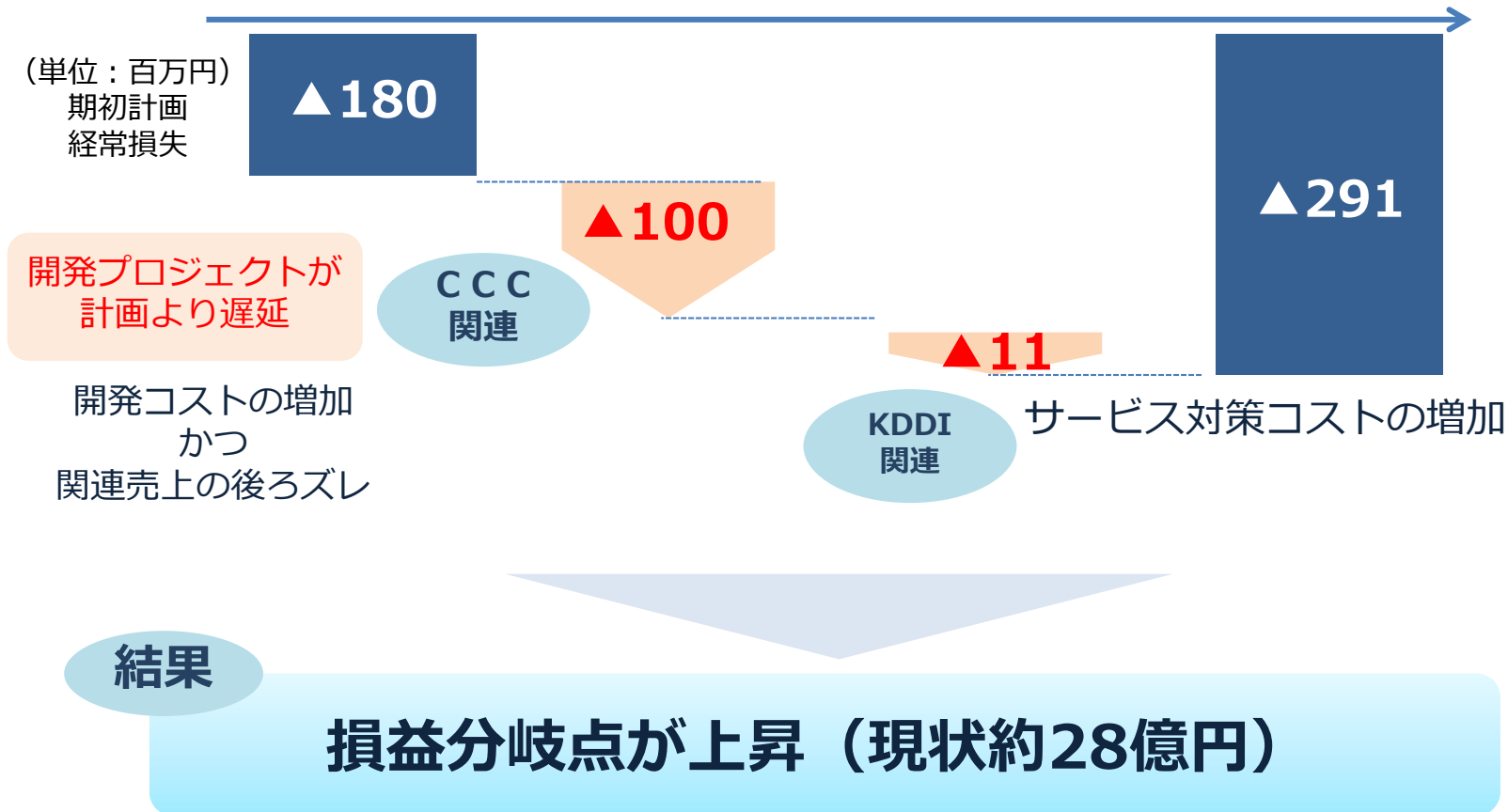
# ① サマリー

## 第2四半期累計期間における修正理由



CCCグループとの共通基盤データベース開発において  
想定以上のコスト発生により引当追加、新規売上にも影響

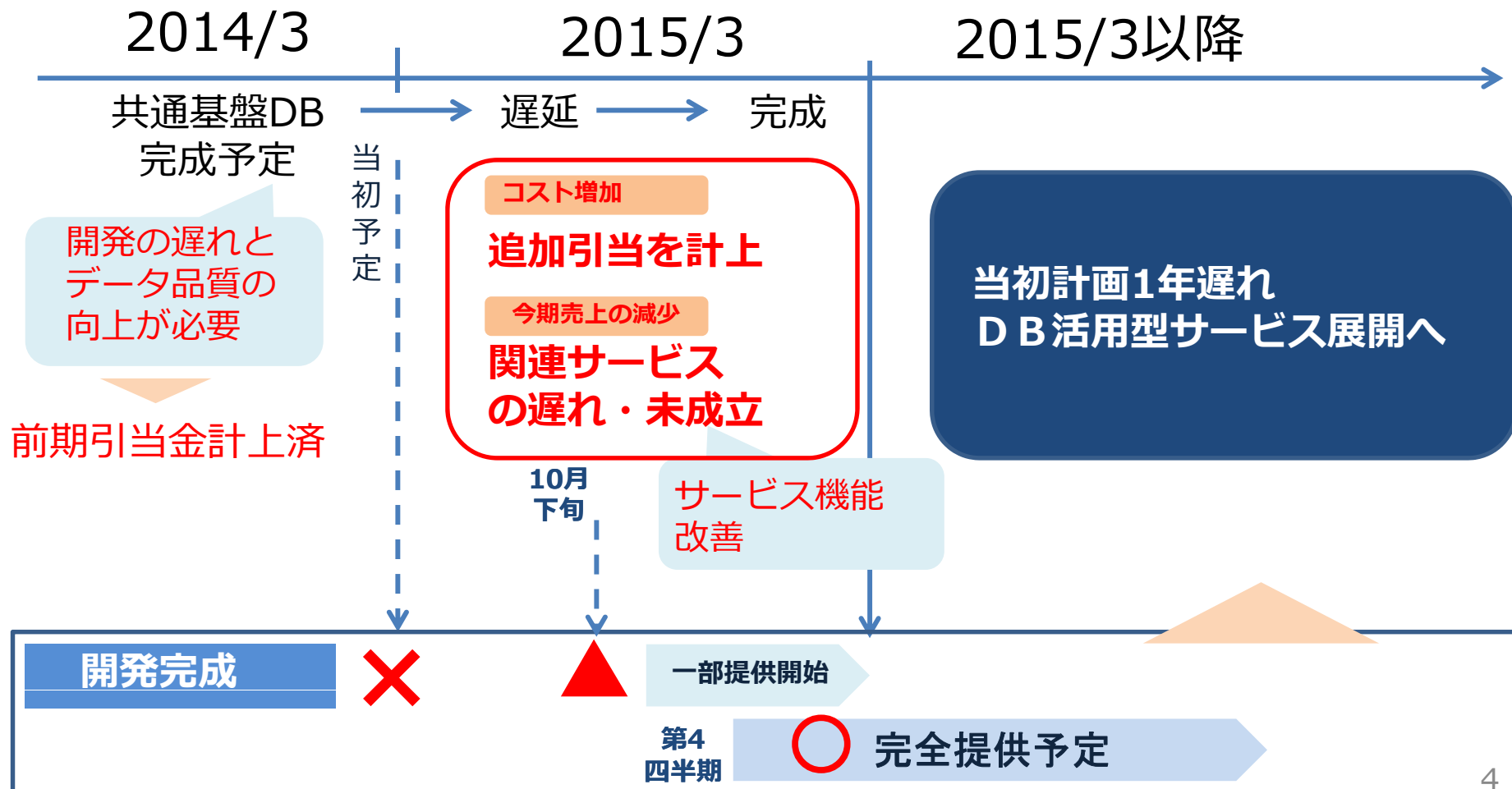
**<総額 約1億円のマイナス影響>**



# ① サマリー CCCグループとのプロジェクトについて



## 当初計画よりも遅延するも、10月より一部提供開始 第4四半期を目処に完全提供を目指す



① サマリー  
第2四半期累計及び通期の主な変更理由

CCCグループとの開発プロジェクトで苦戦

間連売上および新規企画営業活動の遅れ

- 開発コストの超過
- 売上高の未達成  
の見通し

## ① サマリー 経営責任の明確化及び配当について



第2四半期累計及び通期業績予想の下方修正を受けて

### ➤ 役員報酬の減額

- ・ 取締役（子会社含む）：  
役員報酬月額額の50%から10%の幅で減額
- ・ 監査役：役員報酬月額額の10%を自主返上
- ・ 対象期間：2014年11月から2015年3月までの5か月

### ➤ 役員賞与の全額不支給

2015年3月期の業績に係る役員賞与は全額不支給

### ➤ 今期配当

期初計画で1株5円を予定しておりましたが、いったん見送りとさせて頂きたく願います。

ただし今下期で進める構造改革が来期軌道に乗った時点で、来期中もしくは来期末での復配を検討いたします。

# 大幅な 構造改革を実施します

今期 ➤ 開発コストの追加引当計上  
➤ 売上の遅れと未達成 を受けて

構造  
改革

## 通期4億円規模の 損益分岐点引き下げを実施します

- ・ 外注加工費の削減（開発の効率化）
- ・ 人員の削減（営業・運用の効率化）
- ・ オフィスの統廃合
- ・ その他経費の削減



## 損益分岐点

今期 28億円

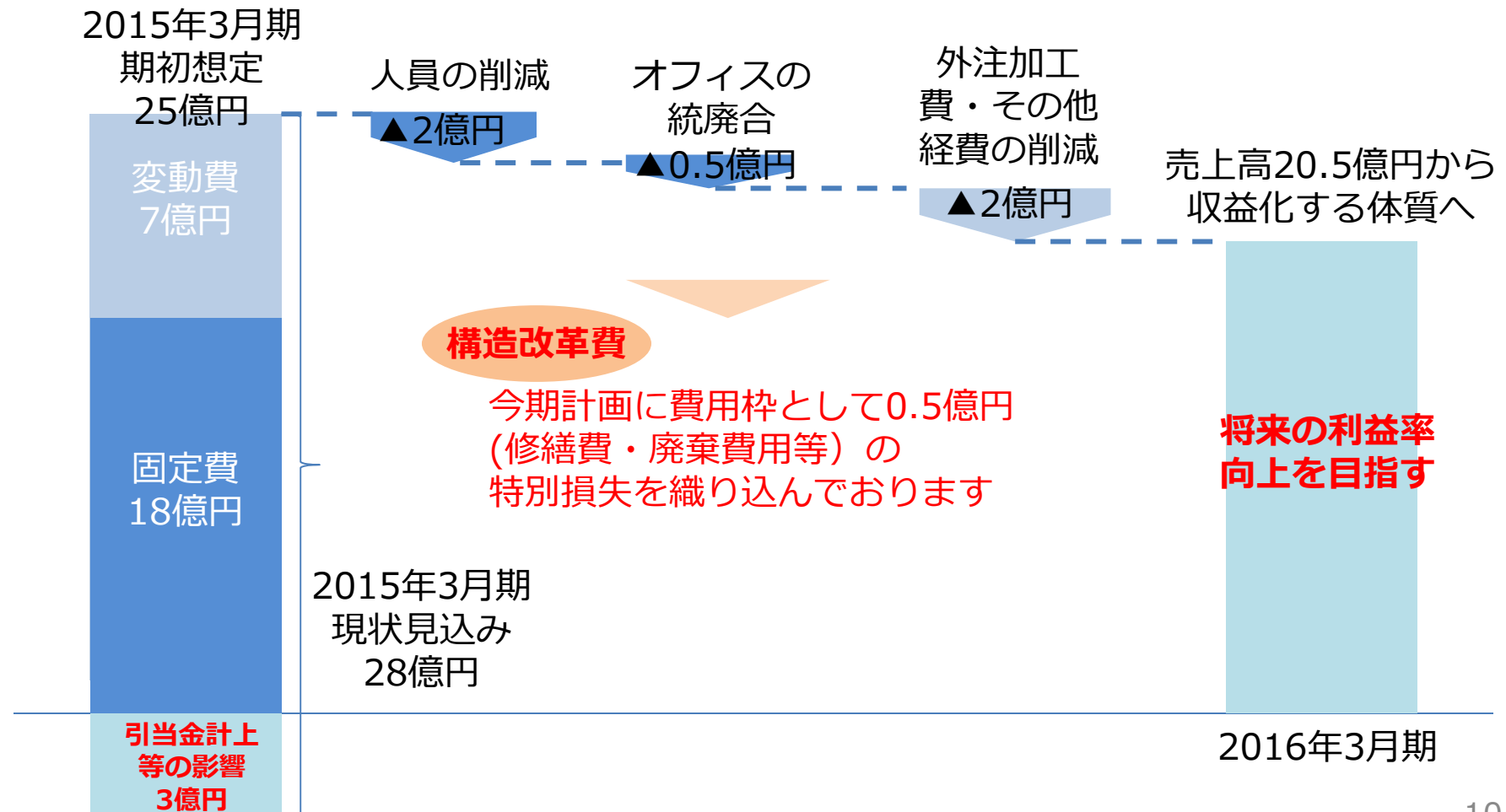


来期 20.5億円

## 収益体質への徹底強化へ

## 2 構造改革 来期に向けた収益改善への取り組み

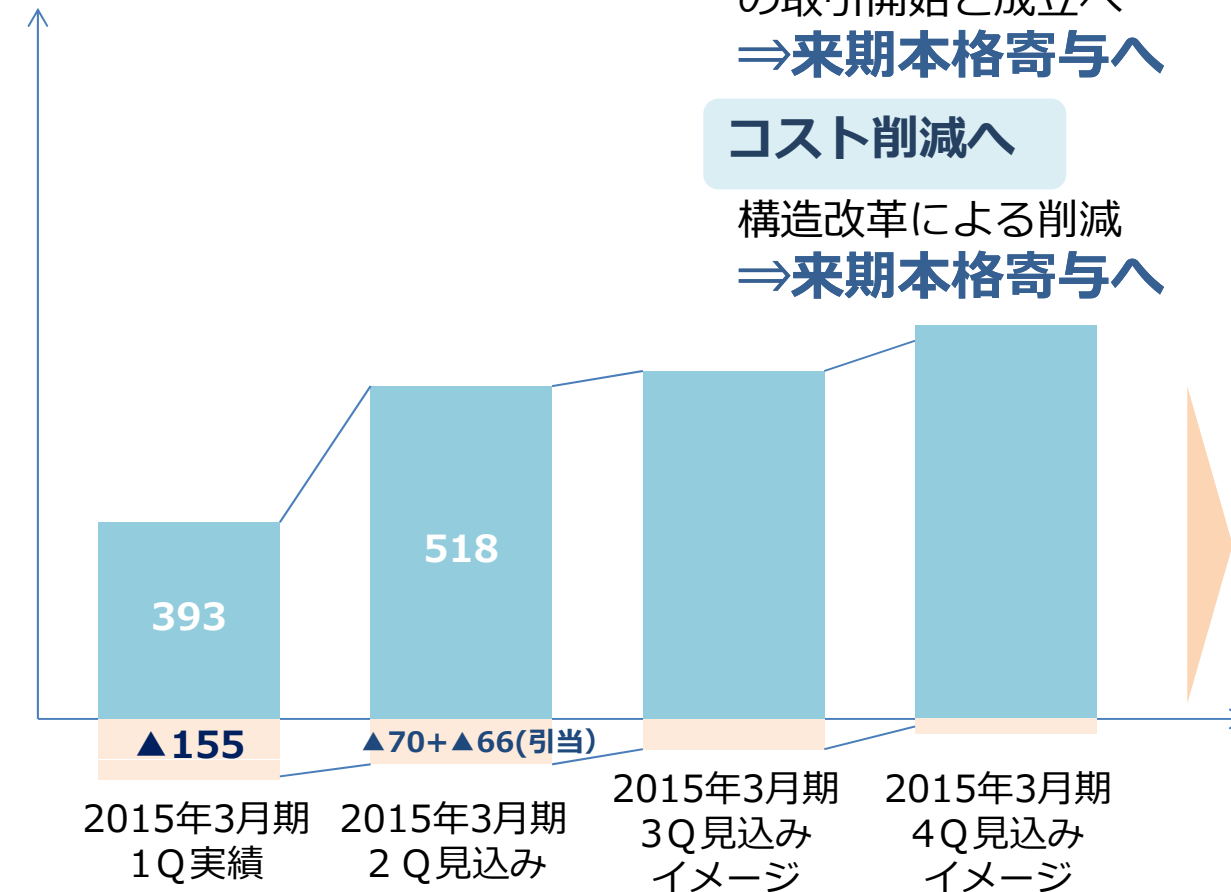
構造改革の実施により、4.5億円コスト削減  
損益分岐点を大幅に下げ、来期からの黒字転換を目指す



**2 構造改革**  
**今期そして来期以降について**

**一方で足元業績は回復基調、来期収益黒字化を図る**

(単位：百万円)  
 売上高・経常利益



**売上堅調へ**

戦略パートナー数社との取引開始と成立へ  
 ⇒来期本格寄与へ

**コスト削減へ**

構造改革による削減  
 ⇒来期本格寄与へ

2016年3月期

**増収・増益  
 で黒字化へ**

2015年3月期  
 通期計画

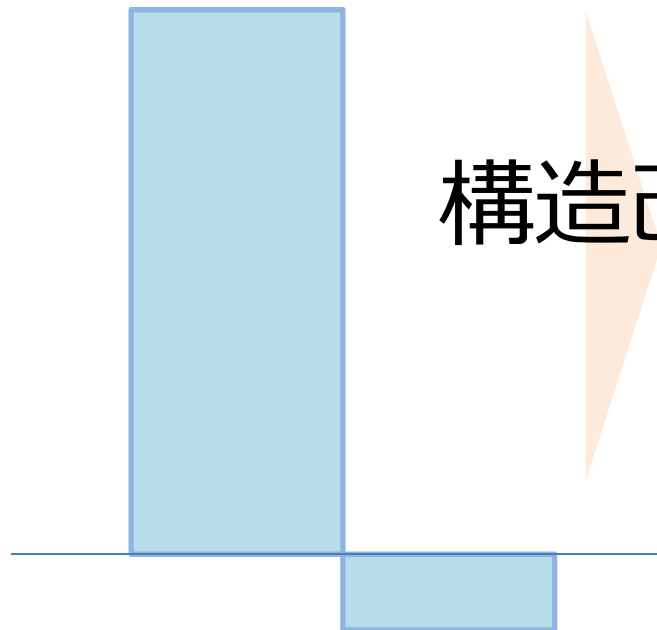
売上高 20億円  
 営業利益 ▲3.8億円  
 純利益 ▲4.3億円

## 2 構造改革 来期について

### 来期増収・増益で黒字化へ

(単位：百万円)

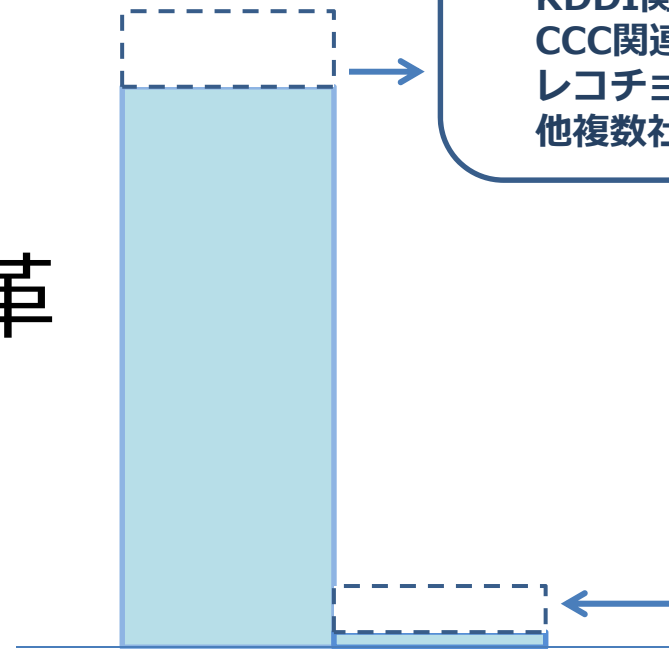
売上高・経常利益



<今期：2015年3月期計画>

売上高 20億円  
経常利益 ▲3.8億円

構造改革



<来期：2016年3月期イメージ>

■ 構造改革後損益分岐点

売上高 20.5億円  
経常利益 0億円

■ 来期通年寄与等

売上高 ●億円  
経常利益 ●億円

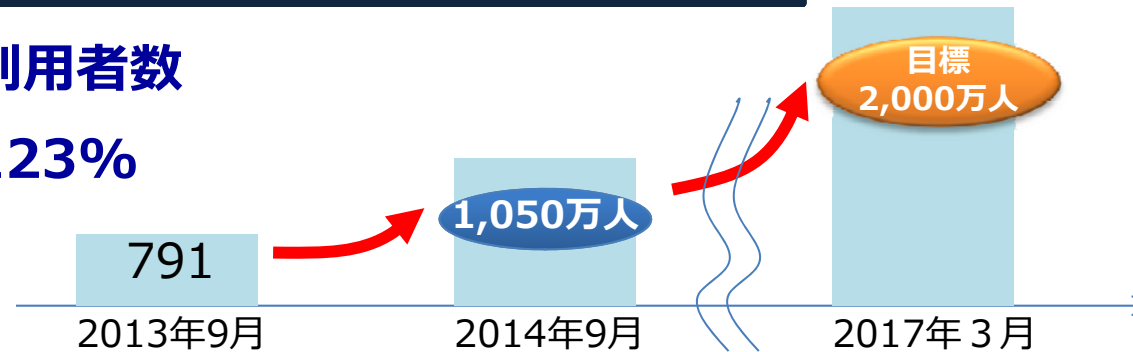
+

今期に始まる新たな  
「データベースライセンス事業」  
の取り組みが来期通年で寄与

KDDI関連  
CCC関連  
レコチョク  
他複数社

## ② 構造改革 (ご参考) 直近データベース利用者数など

### ■ データベース利用者数 対前年比123%



#### 1. アライアンスの進捗

##### ① レコチョク社との戦略的提携(2014.5)

国内携帯電話向け音楽配信  
最大手企業  
⇒提供に向けて双方と  
協議・サービス開発中



##### ② KDDIへ映像データベースの提供開始 (2014.5)

KDDI「ビデオパス」  
「アニメパス」に当社  
データベースが採用



##### ③ CCCグループとの提携 サービス開発中 オリジナルDMP 関連市場を目指す

##### ④ エンタメ系大手数社とサービス開発進行中

#### 2. LIFE's radio (ライフズ) 関連

##### ① カーナビ連携開始(2014.9)

クラリオン社が提供する  
自動車向けクラウド情報  
サービス「Smart Access  
(スマートアクセス)」  
に対応するカーナビゲー  
ションとの連携を開始



##### ② パーソナルラジオ共有機能追加(2014.9)

自分だけのラジオステーションシェア機能追加  
(導入効果)

App Store 2014/9/19(金)時点  
全体無料ランキング：38位  
ミュージック無料ランキング：3位

⇒これらが主に今期後半から収益に  
貢献していきます

厳しい現実を見据え、できる限りの思い切った構造改革をこのタイミングで行います。

徹底した体質改善を今期末までに完了させます。

そのうえで、来期の黒字化を必達とします。

それらを前提とし、私どもの「メタデータ」が実現する来期以降の話は是非ご確認ください。

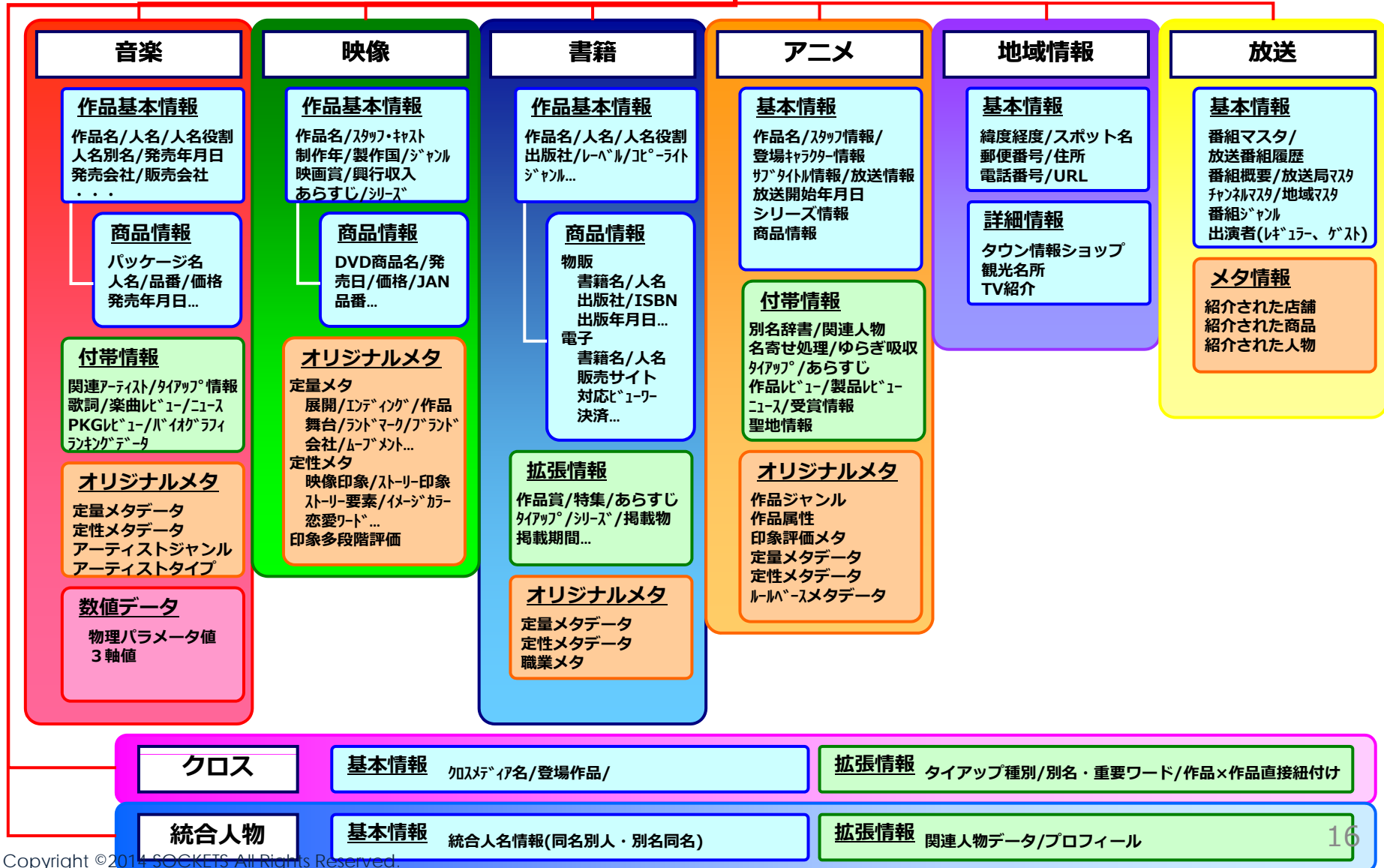
# 来期以降について

### ③ 来期以降について

自社開発国内最大級メディアデータベースを最大活用



## MSDB (メディアサービスデータベース)





当社メディアサービスデータベース コアコンピタンス

## 感情・感性を理解する「感性メタデータ」

(感性メタデータ例：一部抜粋)

### 音楽

ビート  
リズム  
曲調  
代表楽器  
声質  
歌詞テーマ  
例：  
切ない  
まったり  
はげまし

### 映画

主人公職業  
シチュエーション  
心情  
例：  
葛藤  
家族の絆  
恋の予感  
印象  
例：  
やる気が出る

### アニメ

キャラクター  
テーマ  
例：  
友情  
冒険  
仲間  
心情  
例：  
忘れられない恋  
ひと目ぼれ

### 書籍

登場人物  
舞台  
テーマ  
例：  
人生応援  
昔の恋  
世界平和  
心情  
例：  
家族を想う

### 人物

誕生日  
血液型  
星座  
経歴  
影響を受けた人  
特徴  
例：  
趣味  
嗜好  
交友関係

ユーザー目線で人が実際に人力で分類する作品・情報に関する感性的な情報を網羅

基本情報だけでは導けない人の趣向性を検索・レコメンドすることを可能とします

### ③ 来期以降について

#### (ご参考) 当社メディアサービスデータベース開発状況

キュレーションカスタマイズ

○人によるキュレーションのカスタマイズ・パーソナライズ

パーソナライズ

○メタデータ活用プロファイリング活用による「パーソナライズ」

今期  
開発  
進捗

協調フィルタリング

○各サービス履歴に応じたレコメンドプロファイリングカスタマイズ

API開発

○レコメンドロジックを新たに定義し、カスタマイズAPI開発が可能

シフトデータ

○レコメンドに発展・変化を与えるシフトデータ

自動パラメータ取得

○自動メタ付与○ポピュラリティ係数によるソーティング、フィルタリング

クローリング

○リアルタイム性の高い情報をメタデータ化する仕組み

データ分析プラットフォーム

○ビックデータの分析

レコメンドエンジンコア

○メタデータを活用した「レコメンドエンジン」

メタデータ

③ 来期以降について  
事業展開ロードマップ

2014年

2015年

2016年

2017年

2018年

音楽・映像・書籍検索

音楽レコメンド→映画・書籍・クロスメディアレコメンド

プロファイリング

パーソナライズ

経常利益  
5億円レベルへ

For  
Quality  
Of  
LIFE

人と文化をつなぎ  
ちょっといい時間のために

マーケティング  
(DMP連携/ADモデル連携)

国内最大級 メディアサービスデータベース/エンジン  
「感性メタデータ」活用

### ③ 来期以降について 事業展開ロードマップ

当社メディアサービスデータベースならではのできること

#### ① 検索

音楽・映像・書籍・アニメなどの各メディア情報の検索  
作品名・作者名など基本情報のみならず、関連情報・付帯情報（メタデータ）  
の網羅性に特徴があります。これら検索機能は、現在、KDDI・NTTドコモ・  
CCCグループ などへ提供中

#### ② レコメンド

「これ聴いてる人」「これ観ている人」「これ読んでる人」に  
「こちらもいかがでしょうか」と紹介する、音楽や映画や書籍のおすすめ  
（レコメンド）サービス。これらレコメンド機能は、現在、KDDI・  
NTTドコモ・楽天・CCCグループなどへ提供中

**（現在）**

**ECでの検索中心の活用**

→

**（今期後半以降）**

**ストリーミングミュージックほか、クラウドサービスでの活用中心へ**

### ③ 来期以降について 事業展開ロードマップ

当社メディアサービスデータベースで出来ること

#### ③ プロファイリング

個人の好みや趣向性を解析する仕組み。人ごとの好みに応じた情報の分類を可能とします。たとえば、当社メディアデータベースの音楽・映画・書籍情報を活用しその人の「音楽の嗜好性」「映画の嗜好性」「書籍の嗜好性」「人物への嗜好性」「最近の気分」などの人ごとの特徴情報を解析します。現在は自社サービス「LIFE's radio」に活用。他複数社にて活用検討中。

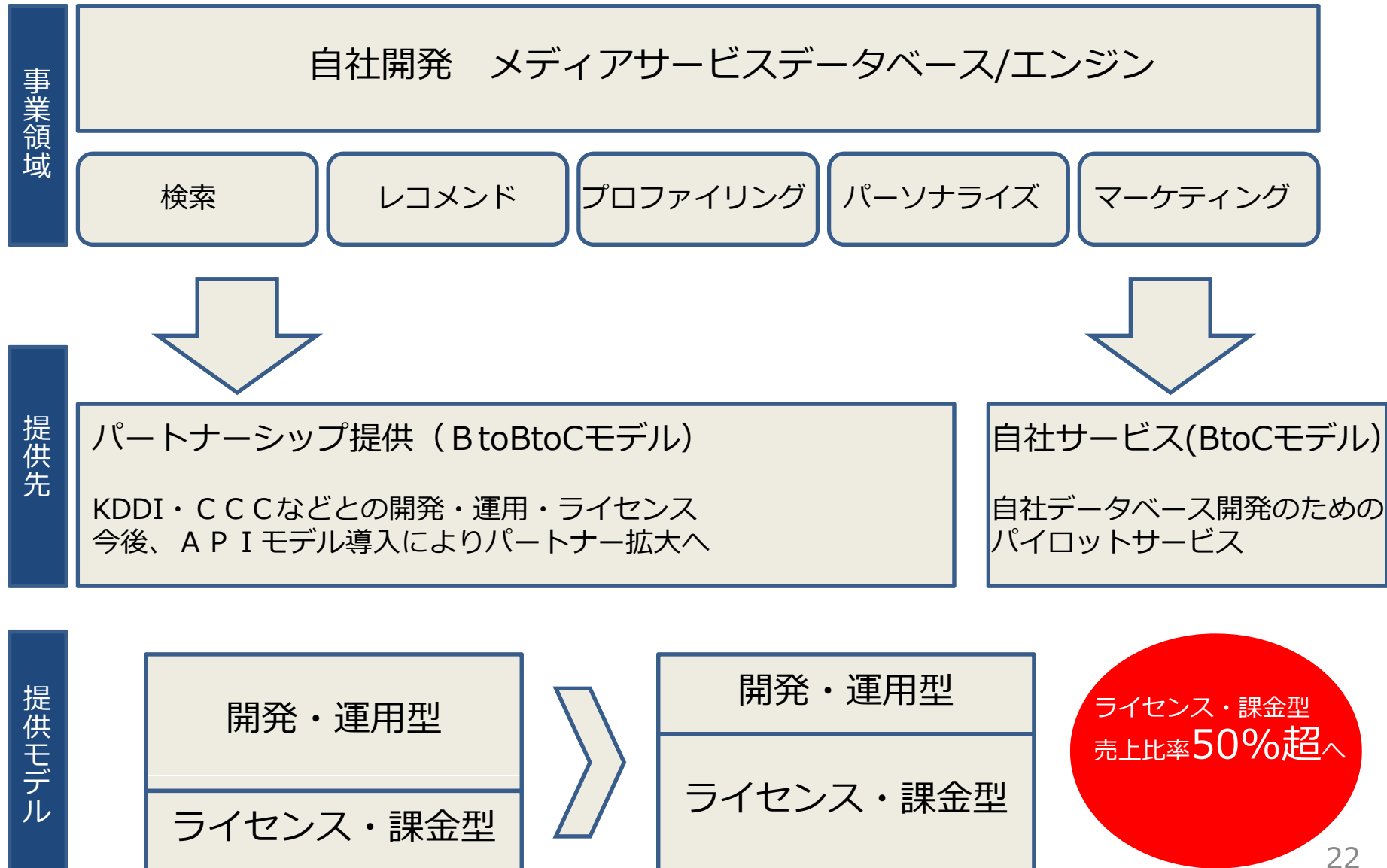
#### ④ パーソナライズ

プロファイリングされた特徴に、コンテンツや情報をマッチングする仕組み。たとえば、「この人の元気が出る音楽は、女性歌手のこのジャンルのこのような曲調の音楽なので、こんな曲をおすすめします」などというサービスを可能とします。現在は自社サービス「LIFE's radio」に活用。他複数社にて活用検討中。

#### ⑤ マーケティング

既存のData Management Platform(DMP)を活用したマーケティング情報に当社メディアデータベースを連携させることで、より詳細・高度なマーケティングを可能とします。たとえばDMPで分析した「高級志向かつ健康志向」のユーザーグループに、「実は陽気で前向きな嗜好性がある」というような「個性」を付加することを可能とします。現在実証実験中。

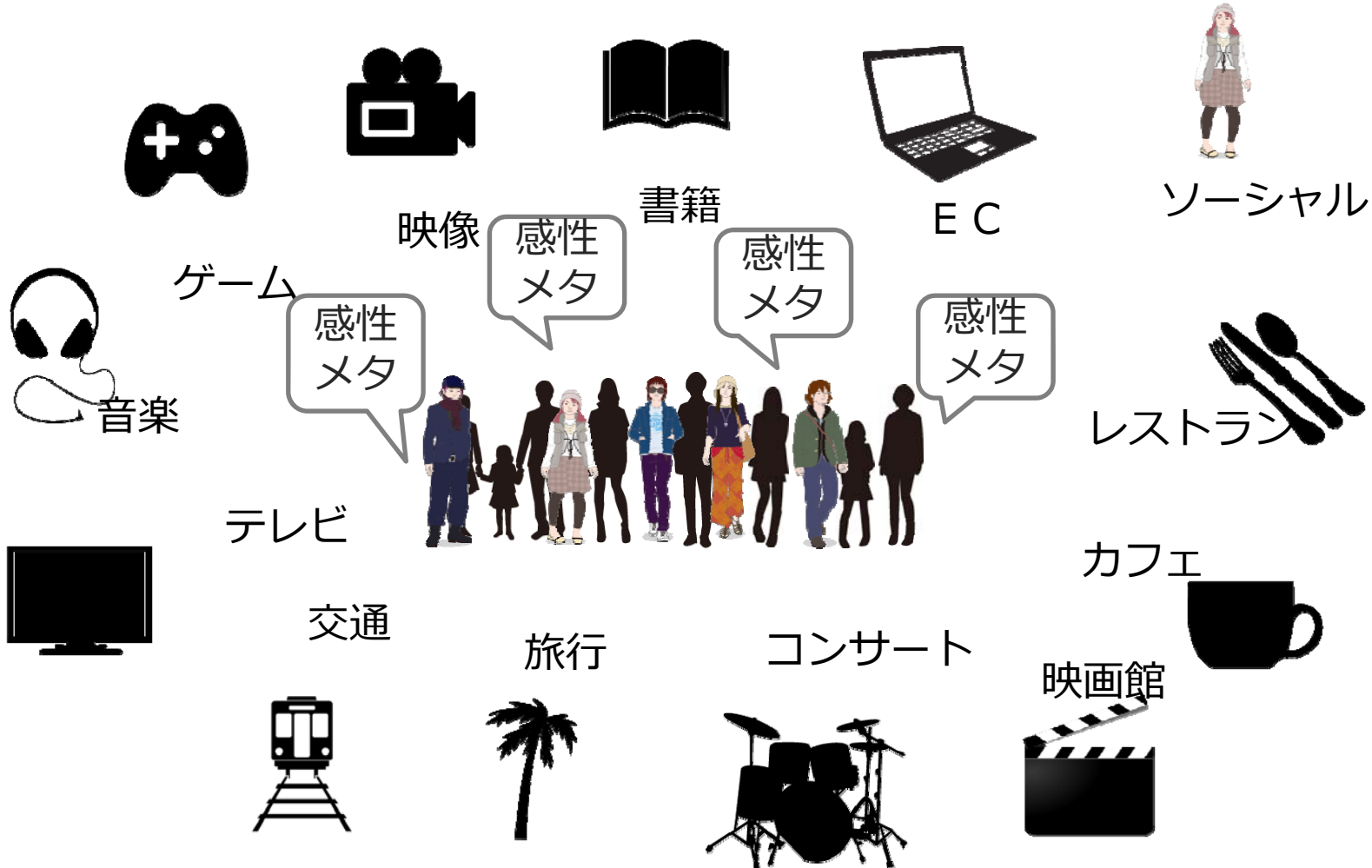
③ 来期以降について  
事業領域及びビジネスモデルについて



③ 来期以降について

「感性メタデータ」が切り拓く将来

# 感性メタデータで実現する生活360°レコメンド



## 4 Q&A

【Q1】  
CCCグループ  
ビジネスによる  
データベースビ  
ジネス開発の状  
況

【A1】

10月下旬に一部サービス提供が開始されました。  
ただし、機能改善の必要があり、第4四半期を目処に完全提供を目指しております。  
また、苦戦している要因は、初期段階で見通しとの乖離（要件定義、データ量・品質検証及び開発体制等）によるものです。  
現在は、一部運用もスタートしており、残り機能改善に努め、最終段階にきております。  
なお、今後かかる開発コストについては、第2四半期末に手当する予定です。以降に発生するコスト計上は、見込んでおりません。手当については、10月下旬のサービス提供の開始を受けて最新の状況を反映し、計画の修正をさせていただきました。

【Q2】  
構造改革につ  
いて教えて下さい

【A2】

CCCグループ向け開発コストの増加及び売上の遅れ・未成立の見込みから、将来の黒字化に向けて損益分岐点を下げる施策を実施します。アライアンスパートナービジネスに注力しつつ、データベースの改良開発及びマーケティング開発に取り組んで参ります。よって、非開発者を中心に旧フィーチャーフォン向けコンテンツ、新規営業部門及び運用メンテナンス部門を中心に今期初比約40名の人員の削減に取り組んで参ります。  
また、それにあわせてサービス委託をしている外注支払いの削減も進めて参ります。なお、人員削減によるサービス等の影響はない予定です。  
またオフィスの統廃合による効率化については、12月に事務所一部の解約実施、子会社の事務所集約と同時に、期初を目処にグループ体化による本社移転を進めて参ります。本件については、確定次第追ってご報告させていただきます。



※本資料における予想数値は、発表日現在において当社が入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後の様々な要因により予想数値と異なる場合があります。

お問い合わせ先：  
株式会社ソケット  
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷一丁目1番12号  
担当：経営企画管理本部  
Tel：03-5785-5518 Fax：03-5785-5517  
E-mail：ir@sockets.co.jp